



Catalogue de **FORMATIONS** **TECHTOMED**

2023/2024

*L'essentiel des formations du
numérique en santé*

formation@techtomed.com





TECHTOMED

Impulsons la santé du futur !

TechToMed, votre **partenaire** clé pour accélérer votre **développement en santé numérique**

1 ANTICIPER, INSPIRER

Des événements et des actions inédits et précurseurs tournés vers l'avenir pour décoder les nouveaux enjeux du numérique en santé

2 MENTORER, GUIDER, FORMER

Des opérations de formation, d'acculturation certifiées, dynamiques pour éclairer les nouvelles pratiques

3 OPÉRER, EXÉCUTER

Des méthodologies sur mesure et résolutives opérationnelles pour construire les nouveaux parcours de santé et les nouveaux modèles opérationnels autour du numérique

Contactez-nous !

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à nous
contacter ou à consulter notre site internet :

 www.techtomed.com

 contact@techtomed.com

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux

 TechToMed

 @TechToMed





TECHTOMED

Impulsons la santé du futur !

AGIR À TOUS LES STADES DE L'AGENDA NUMÉRIQUE



CONSEIL

TechToMed conseille et accompagne ses clients dans leur ambition de transformation et d'innovation

FORMATIONS

5 masterclass et 9 formations sur mesure et adaptables à vos besoins



ÉVÉNEMENTS

Des événements originaux à très forte valeur d'échanges et de networking

DIGITAL THERAPEUTICS France
Quand le numérique guérit

HS2
HEALTH SOCIAL DATA DAY

Learning Expedition
by TECHTOMED

PHARMA HEALTHTECH

CLUB PHARMA HEALTHTECH

LES INSIGHTS DE TECHTOMED

Des articles, études et infographies sur des sujets d'actualité
Des rapports stratégiques basés sur des éléments du marché
Un podcast sur les grandes tendances de la HealthTech

LA COLLECTION HEALTHTECH
by TECHTOMED

HEALTHTECH
PODCAST
SANTÉ



MEDED TECH & CONTENT FACTORY

- Des boards d'experts pour développer l'usage des nouvelles technologies en santé
- Couverture numérique d'événements
- Accompagnement dans la mise en place d'une production de contenus, flexibles, smart et adaptés aux supports multicanaux

OT ONCOTECH



LES FORMATIONS DE TECHTOMED

UN ORGANISME DE FORMATIONS CERTIFIÉ

TechToMed est un Organisme Prestataire d'Actions de développement des Compétences (OPAC) détenteur de la certification qualité QUALIOPi pour les prestations d'actions de formation, vous garantissant ainsi des prestations de formations professionnelles de qualité élevée et nous permettant de vous proposer une gamme de plus en plus large de formations adaptées à vos besoins que ce soit en inter-entreprise ou en intra-entreprise.



798 apprenants

formés depuis 2020

319 heures

de formation depuis l'année
2020

88%

une note de **satisfaction**
élevée

92%

un taux de
recommandation
révélateur

87%

un taux de **réussite**
prometteur

**+ environ 250
personnes**
acculturées

*Chiffres mis à jour le 19/07/2023

UNE OFFRE DE FORMATIONS HYBRIDE ET PERSONNALISÉE

Le contenu

Un programme sur-mesure pour répondre à vos enjeux.

Le format

Des formations en présentiel opérationnelles avec workshops collaboratifs.

Des formations à distance interactives avec quizz en live.

Nous proposons des sessions de formations inter-entreprises ou intra-entreprises pour se plonger dans vos cas d'usage et répondre à vos enjeux business.

Deux niveaux

- Niveau 1 : Comprendre, décoder les enjeux ("Snack" modules)
- Niveau 2 : Pratiques avancées (Masterclass)

ILS NOUS FONT CONFIANCE

POUR FORMER OU ACCULTURER LEURS
COLLABORATEURS

AMARIN®

Boehringer
Ingelheim



Chiesi

IPSEN
Innovation for patient care



LFB
L'ENGAGEMENT ÉTHIQUE

Pierre Fabre

repsco
RECRUTEMENT

ViiV
Healthcare

Daiichi-Sankyo

FRESENIUS
KABI

GSK

INDIVIOR™

RIEMSER

sanofi

Takeda

VIATRIS™

VIFOR
PHARMA

GRÜNENTHAL

TELECOM
Paris

janssen
PHARMACEUTICAL COMPANY OF
JOHNSON & JOHNSON

IP PARIS

L'OFFRE DE FORMATIONS TECHTOMED 2023/2024

LES MASTERCLASS TECHTOMED



MASTERCLASS
ENGAGEMENT OMNICANAL
SPÉCIAL DÉCIDEURS
Comprendre et mettre en place stratégies et tactiques omnicanal

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



MASTERCLASS
PLANIFICATION OMNICANAL
SPÉCIAL TERRAIN
Comprendre et s'exercer à planifier ses campagnes omnicanal au plus près du client

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



MASTERCLASS
DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT
Comprendre et mettre en place sa stratégie data client

1 300€HT par participant*

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprises
- Durée : 7h30
- À partir de 8 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



MASTERCLASS
ENGAGEMENT DIGITAL DES MÉTIERS DU MÉDICAL
Comment le digital impacte l'agenda des MSLs et des directions médicales ?

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 8 - 12

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



MASTERCLASS
PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ
Comprendre et identifier la protection nécessaire des données de santé

1 300€HT par participant*

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprises
- Durée : 7h30
- À partir de 8 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



Masterclass disponible fin 2023



LES "SNACK" MODULES TECHTOMED



IA EN SANTÉ
Comprendre les bases de l'IA en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



CHATGPT EN SANTÉ
Comprendre et connaître ChatGPT

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



INNOVATION ET TECHNOLOGIES EN SANTÉ
Connaître les technologies numériques, leur impact sur la santé et sur l'agenda en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



DONNÉES DE SANTÉ
Comprendre et décoder les données de santé : Cas d'usage, risques et opportunités

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





DIGITAL THERAPEUTICS

Comprendre et décoder les digital therapeutics (DTx)

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




PARCOURS PATIENTS ET NUMÉRIQUE

Méthodologie de construction d'un parcours patient numérique

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




TECHNOLOGIES ET MALADIES RARES

Comprendre comment les technologies peuvent impacter le parcours des patients atteints de maladies rares

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




LINKEDIN EN SANTÉ

Comprendre et décoder le réseau social LinkedIn dans le secteur de la santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




NFT ET METAVERSE EN SANTÉ

Comprendre et connaître les NFT et Metaverse en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




BLOCKCHAIN EN SANTÉ

Comprendre la Blockchain appliquée à la santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



NOS PARTENARIATS



**MODULE 311 :
MANAGEMENT DE PROJETS EN
SANTÉ NUMÉRIQUE**

Atelier pratique de compréhension et développement d'un projet en santé numérique

- Durée : 7h30
- Présentiel
- 12 participants maximum



Module de formation en partenariat avec le Leem

leem
les entreprises
du médicament

**Académie
du Digital
en Santé**

Contactez l'IFIS pour connaître les prix

TOUTES LES FORMATIONS

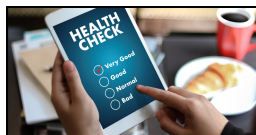
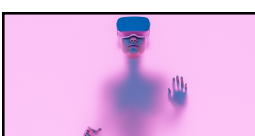
- Masterclass engagement omnicanal - spécial décideurs (p. 14)
- Masterclass planification omnicanal - spécial terrain (p. 16)
- Masterclass Définir et construire sa stratégie data client (p. 20)
- Masterclass engagement digital des métiers du médical (p. 22)
- Masterclass Protection et usage des données de santé (p.24)
- IA en santé (p. 26)
- Chat GPT en santé (p. 28)
- Innovation et technologies en santé (p. 30)
- Données de santé (p. 32)
- Digital Therapeutics (DTx) (p. 34)
- Parcours patients et numérique (p. 36)
- Technologies et maladies rares (p. 38)
- LinkedIn en santé (p. 40)
- NFT et Metaverse en santé (p. 42)
- Blockchain en santé (p. 44)
- Management de projets en santé numérique (p. 48)

RECHERCHER UNE FORMATION PAR CATÉGORIE DE MÉTIER

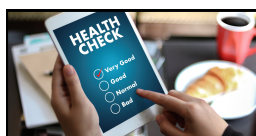
MARKETING

 MASTERCLASS ENGAGEMENT OMNISCANAL SPÉCIAL DÉCIDEURS Comprendre et mettre en place stratégies et tactiques omniscanal 1 300€HT par participant* - Format présentiel / distanciel - Durée : 7h30 - Participants : 10 - 15 *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MASTERCLASS DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT Comprendre et mettre en place sa stratégie data client 1 300€HT par participant* - Format présentiel - Inter ou intra entreprises - Durée : 7h30 - À partir de 8 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MASTERCLASS PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ Comprendre et identifier la protection nécessaire des données de santé 1 300€HT par participant* - Format présentiel - Inter ou intra entreprises - Durée : 7h30 - À partir de 8 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 IA EN SANTÉ Comprendre les bases de l'IA en santé 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 CHATGPT EN SANTÉ Comprendre et connaître ChatGPT 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants
 INNOVATION ET TECHNOLOGIES EN SANTÉ Connaître les technologies numériques, leur impact sur la santé et sur l'agenda en santé 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 DONNÉES DE SANTÉ Comprendre et décoder les données de santé : Cas d'usage, risques et opportunités 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 DIGITAL THERAPEUTICS Comprendre et décoder les digital therapeutics (DTx) 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 PARCOURS PATIENTS ET NUMÉRIQUE Méthodologie de construction d'un parcours patient numérique 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 TECHNOLOGIES ET MALADIES RARES Comprendre comment les technologies peuvent impacter le parcours des patients atteints de maladies rares 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants
 LINKEDIN EN SANTÉ Comprendre et décoder le réseau social LinkedIn dans le secteur de la santé 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 NFT ET METAVERSE EN SANTÉ Comprendre et connaître les NFT et Metaverse en santé 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 BLOCKCHAIN EN SANTÉ Comprendre la Blockchain appliquée à la santé 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MODULE 311 : MANAGEMENT DE PROJETS EN SANTÉ NUMÉRIQUE Atelier pratique de compréhension et développement d'un projet en santé numérique - Durée : 7h30 - Présentiel 12 participants maximum	

MÉDICAL

 MASTERCLASS ENGAGEMENT OMNICANAL SPÉCIAL DÉCIDEURS <i>Comprendre et mettre en place stratégies et tactiques omnicanal</i> 1 300€HT par participant* - Format présentiel / distanciel - Durée : 7h30 - Participants : 10 - 15 *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MASTERCLASS ENGAGEMENT DIGITAL DES MÉTIERS DU MÉDICAL <i>Comment le digital impacte l'agenda des MSLs et des directions médicales ?</i> 1 300€HT par participant* - Format présentiel / distanciel - Durée : 7h30 - Participants : 8 - 12 *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MASTERCLASS PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ <i>Comprendre et identifier la protection nécessaire des données de santé</i> 1 300€HT par participant* - Format présentiel - Inter ou intra entreprises - Durée : 7h30 - A partir de 8 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 IA EN SANTÉ <i>Comprendre les bases de l'IA en santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 CHATGPT EN SANTÉ <i>Comprendre et connaître ChatGPT</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants
 INNOVATION ET TECHNOLOGIES EN SANTÉ <i>Connaître les technologies numériques, leur impact sur la santé et sur l'agenda en santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 DONNÉES DE SANTÉ <i>Comprendre et décoder les données de santé : Cas d'usage, risques et opportunités</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 DIGITAL THERAPEUTICS <i>Comprendre et décoder les digital therapeutics (DTx)</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 PARCOURS PATIENTS ET NUMÉRIQUE <i>Méthodologie de construction d'un parcours patient numérique</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 TECHNOLOGIES ET MALADIES RARES <i>Comprendre comment les technologies peuvent impacter le parcours des patients atteints de maladies rares</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants
 LINKEDIN EN SANTÉ <i>Comprendre et décoder le réseau social LinkedIn dans le secteur de la santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 NFT ET METAVERSE EN SANTÉ <i>Comprendre et connaître les NFT et Metaverse en santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 BLOCKCHAIN EN SANTÉ <i>Comprendre la Blockchain appliquée à la santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MODULE 311 : MANAGEMENT DE PROJETS EN SANTÉ NUMÉRIQUE <i>Atelier pratique de compréhension et développement d'un projet en santé numérique</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 7h30 - Présentiel 12 participants maximum *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	

FONCTIONS SUPPORT (RÈGLEMENTAIRE/JURIDIQUE)

 MASTERCLASS ENGAGEMENT OMNICANAL SPÉCIAL DÉCIDEURS <i>Comprendre et mettre en place stratégies et tactiques omnicanal</i> 1 300€HT par participant* - Format présentiel / distanciel - Durée : 7h30 - Participants : 10 - 15 *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MASTERCLASS DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT <i>Comprendre et mettre en place sa stratégie data client</i> 1 300€HT par participant* - Format présentiel - Inter ou intra entreprises - Durée : 7h30 - A partir de 8 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 MASTERCLASS PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ <i>Comprendre et identifier la protection nécessaire des données de santé</i> 1 300€HT par participant* - Format présentiel - Inter ou intra entreprises - Durée : 7h30 - A partir de 8 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 IA EN SANTÉ <i>Comprendre les bases de l'IA en santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 CHATGPT EN SANTÉ <i>Comprendre et connaître ChatGPT</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants
 INNOVATION ET TECHNOLOGIES EN SANTÉ <i>Connaître les technologies numériques, leur impact sur la santé et sur l'agenda en santé</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 DONNÉES DE SANTÉ <i>Comprendre et décoder les données de santé : Cas d'usage, risques et opportunités</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 DIGITAL THERAPEUTICS <i>Comprendre et décoder les digital therapeutics (DTx)</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 PARCOURS PATIENTS ET NUMÉRIQUE <i>Méthodologie de construction d'un parcours patient numérique</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants	 TECHNOLOGIES ET MALADIES RARES <i>Comprendre comment les technologies peuvent impacter le parcours des patients atteints de maladies rares</i> 6 000€HT pour 15 participants* - Durée : 1h30 - Distanciel 15-50 participants *Prix dégressif en fonction du nombre de participants



LINKEDIN EN SANTÉ

Comprendre et décoder le réseau social LinkedIn dans le secteur de la santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





NFT ET METAVERSE EN SANTÉ

Comprendre et connaître les NFT et Metaverse en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





BLOCKCHAIN EN SANTÉ

Comprendre la Blockchain appliquée à la santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



FONCTIONS SUPPORT (BUSINESS INTELLIGENCE / CUSTOMER EXCELLENCE / DATA MANAGEMENT / IT)



MASTERCLASS ENGAGEMENT OMNICANAL SPÉCIAL DÉCIDEURS

Comprendre et mettre en place stratégies et tactiques omnicanal

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





MASTERCLASS DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT

Comprendre et mettre en place sa stratégie data client

1 300€HT par participant*

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprises
- Durée : 7h30
- À partir de 8 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





MASTERCLASS PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ

Comprendre et identifier la protection nécessaire des données de santé

1 300€HT par participant*

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprises
- Durée : 7h30
- À partir de 8 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





IA EN SANTÉ

Comprendre les bases de l'IA en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





CHATGPT EN SANTÉ

Comprendre et connaître ChatGPT

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





INNOVATION ET TECHNOLOGIES EN SANTÉ

Connaître les technologies numériques, leur impact sur la santé et sur l'agenda en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





DONNÉES DE SANTÉ

Comprendre et décoder les données de santé : Cas d'usage, risques et opportunités

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





DIGITAL THERAPEUTICS

Comprendre et décoder les digital therapeutics (DTx)

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





PARCOURS PATIENTS ET NUMÉRIQUE

Méthodologie de construction d'un parcours patient numérique

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





TECHNOLOGIES ET MALADIES RARES

Comprendre comment les technologies peuvent impacter le parcours des patients atteints de maladies rares

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





LINKEDIN EN SANTÉ

Comprendre et décoder le réseau social LinkedIn dans le secteur de la santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





NFT ET METAVERSE EN SANTÉ

Comprendre et connaître les NFT et Metaverse en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants





BLOCKCHAIN EN SANTÉ

Comprendre la Blockchain appliquée à la santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants



VENTES



**MASTERCLASS
PLANIFICATION OMNISCANAL
SPÉCIAL TERRAIN**

*Comprendre et s'exercer à planifier
ses campagnes omniscanal au plus
près du client*

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**MODULE 311 :
MANAGEMENT DE PROJETS EN
SANTÉ NUMÉRIQUE**

*Atelier pratique de compréhension et
développement d'un projet en santé
numérique*

- Durée : 7h30
- Présentiel
- 12 participants maximum



FONCTIONS SUPPORT (STRATÉGIE ET INNOVATION)



**MASTERCLASS
ENGAGEMENT OMNISCANAL
SPÉCIAL DÉCIDEURS**

*Comprendre et mettre en place
stratégies et tactiques omniscanal*

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**MASTERCLASS
DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA
STRATÉGIE DATA CLIENT**

*Comprendre et mettre en place sa
stratégie data client*

1 300€HT par participant*

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprises
- Durée : 7h30
- À partir de 8 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**MASTERCLASS
ENGAGEMENT DIGITAL DES
MÉTIER DU MÉDICAL**

*Comment le digital impacte l'agenda
des MSL et des directions médicales ?*

1 300€HT par participant*

- Format présentiel / distanciel
- Durée : 7h30
- Participants : 8 - 12

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**MASTERCLASS
PROTECTION ET USAGE DES
DONNÉES DE SANTÉ**

*Comprendre et identifier la protection
nécessaire des données de santé*

1 300€HT par participant*

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprises
- Durée : 7h30
- À partir de 8 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




IA EN SANTÉ

Comprendre les bases de l'IA en santé

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




CHATGPT EN SANTÉ

Comprendre et connaître ChatGPT

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**INNOVATION ET
TECHNOLOGIES EN SANTÉ**

*Connaître les technologies
numériques, leur impact sur la santé
et sur l'agenda en santé*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




DONNÉES DE SANTÉ

*Comprendre et décoder les données
de santé : Cas d'usage, risques et
opportunités*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




DIGITAL THERAPEUTICS

*Comprendre et décoder les digital
therapeutics (DTx)*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**PARCOURS PATIENTS ET
NUMÉRIQUE**

*Méthodologie de construction d'un
parcours patient numérique*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**TECHNOLOGIES ET
MALADIES RARES**

*Comprendre comment les technologies
peuvent impacter le parcours des
patients atteints de maladies rares*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




LINKEDIN EN SANTÉ

*Comprendre et décoder le réseau
social LinkedIn dans le secteur de la
santé*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**NFT ET METAVERSE EN
SANTÉ**

*Comprendre et connaître les NFT et
Metaverse en santé*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




BLOCKCHAIN EN SANTÉ

*Comprendre la Blockchain appliquée
à la santé*

6 000€HT pour 15 participants*

- Durée : 1h30
- Distanciel
- 15-50 participants

*Prix dégressif en fonction du nombre de participants




**MODULE 311 :
MANAGEMENT DE PROJETS EN
SANTÉ NUMÉRIQUE**

*Atelier pratique de compréhension et
développement d'un projet en santé
numérique*

- Durée : 7h30
- Présentiel
- 12 participants maximum



[illegible]



Descriptif des **FORMATIONS TECHTOMED**



MASTERCLASS ENGAGEMENT OMNISCANAL : SPÉCIAL DÉCIDEURS

MASTERCLASS CO-CRÉÉE AVEC BUZZ E-SANTÉ



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre les changements durables et les nouveaux comportements ;
- Comprendre l'évolution des Industries de Santé ;
- Évoluer vers un modèle centré sur le client ;
- Comprendre l'enjeu de la Connaissance Client et de la Data ;
- Savoir réaliser une segmentation issue de cette connaissance et concevoir des personae ;
- Connaître l'ensemble des canaux disponibles et savoir les orchestrer pour créer son plan omniscanal ;
- Intégrer, opérer et mesurer son plan omniscanal.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel ou distanciel
- Intra-entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - L'évolution des professionnels de santé et des patients aujourd'hui
 - Evolution et adaptation des Industries de Santé
 - Evolution du modèle d'engagement : nouvelle conversation et « customer centricity »
 - L'enjeu de la Connaissance Client et des Data : Segmentation et personae
- Le plan Omniscanal : boîte à outils et orchestration
- Pilotage et CRM
- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Data Manager
 - Responsable CRM
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis à l'engagement omnicanal nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction et au secteur d'activité (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass**

« **Engagement Omnicanal : spécial décideurs** » (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 300 € HT** par participant
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS PLANIFICATION OMNISCANAL : SPÉCIAL TERRAIN

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre les changements durables et les nouveaux comportements ;
- Comprendre l'évolution des Industries de Santé ;
- Évoluer vers un modèle centré sur le client ;
- Comprendre l'enjeu de la Connaissance Client et de la Data ;
- Savoir réaliser une segmentation issue de cette connaissance et concevoir des personae ;
- Connaître l'ensemble des canaux disponibles et savoir les orchestrer pour créer son plan omniscanal ;
- Intégrer, opérer et mesurer son plan omniscanal à travers le stratgame ;
- Atelier pratique d'orchestration omniscanal à travers notre outil de simulation.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel ou distanciel
- Intra-entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : 10 - 15

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - L'évolution des professionnels de santé et des patients aujourd'hui
 - L'évolution et l'adaptation de la Pharma
 - L'évolution du modèle d'engagement : nouvelle conversation et « customer centricity »
 - L'enjeu de la Connaissance Client et des Data : segmentation et personae
 - Le plan omniscanal : boîte à outils et orchestration
- Stratgame : planifier la conversation idéale
- Livrables :
 - Supports de formation
 - Simulateur Excel (stratgame)
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur régional
 - Visiteur médical
 - Délégué pharmaceutique

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis à l'engagement omnicanal nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction et au secteur d'activité (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Engagement Omnicanal : spécial terrain »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 300 € HT** par participant
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

EFFICACIE DU SCENARIO



70%

En **2 ans d'utilisation** auprès de différents réseaux de délégués médicaux, l'outil a pu être optimisé pour correspondre au mieux aux attentes des délégués.

Une personnalisation de l'outil sur la base de :

- vos personae
- votre budget
- vos capacités de contact
- votre liste positive de contenus
- vos canaux

Des contraintes à respecter :

- un nombre de contacts maximum
- un budget

Des jauges :

- variations en temps réel pour évaluer l'efficacité du scénario d'engagement proposé

Pour en savoir plus sur notre outil de simulation personnalisé, contactez-nous à l'adresse formation@techtomed.com.



Scannez-moi pour découvrir une vidéo de présentation de notre outil de simulation !



L'objectif de ce simulateur omnicanal est de planifier la conversation idéale avec vos cibles.



MASTERCLASS DÉFINIR ET CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DATA CLIENT

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître la nature des données clients dans la Pharma ;
- Comprendre l'importance de la donnée dans la stratégie client des pharmas et les différents cas d'usage dans la Pharma et les autres secteurs ;
- Construire une stratégie data (de l'inventaire des données nécessaires jusqu'à la checklist data à acquérir) ;
- Intégrer les données clients dans les systèmes d'information et leur visualisation et partage ;
- Maîtriser la réglementation des données ;
- Utiliser les données clients dans les actions marketing et la planification business ;

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra-entreprise
- Durée : 7h30
- A partir de 8 participants

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Les données « client » : définition, potentiel d'usage et de performance
 - Les fondations d'une stratégie data « client » - L'écosystème des data
 - L'identification des besoins en data en lien avec les enjeux stratégiques et business
 - Déployer sa road map data, l'implémenter
 - Traitements et cas d'usage des data client
 - Pratiques avancées autour de la data client
- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager
 - Responsable CRM
 - Data Engineer
 - Data Scientist
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en connaissance de stratégie data client nécessaire
- Pré-requis liés à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass**

« Définir et construire sa stratégie data client » (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com !**

PRIX

- **1 300 € HT** par participant
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION INTER-ENTREPRISES :

- **Mardi 17 octobre 2023**
- **Mardi 12 mars 2024**
- **Mardi 11 juin 2024**
- **Mardi 1er octobre 2024**



MASTERCLASS ENGAGEMENT DIGITAL DES MÉTIERS DU MÉDICAL

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître le contexte et son impact sur le modèle d'interactions ;
- Comprendre les nouveaux modes de consommation de l'information scientifique ;
- Comprendre comment les KOLs utilisent le digital pour développer leur influence scientifique et leur communication ;
- Comprendre le nouvel enjeu de l'accélération des données de santé ;
- Projeter son engagement digital en reportant une liste d'engagements personnels.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel ou distanciel
- intra entreprise
- Durée : 7h30
- Participants : 8 - 12

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Le contexte et son impact sur le modèle d'interactions
 - L'information scientifique à l'heure du digital
 - Du KOL Management au DOL Management
 - Comprendre les données de santé et les nouvelles organisations digitales
 - Evolution de l'agenda du MSL à l'heure du numérique
 - Mes leviers d'engagement - Conclusion
- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants :
Industries de santé
- Aux fonctions :
Directeur médical
Direction des essais cliniques
Management MSLs
MSLs
Medical advisor
Medical Excellence
Accès au marché

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en engagement digital des métiers du médical nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

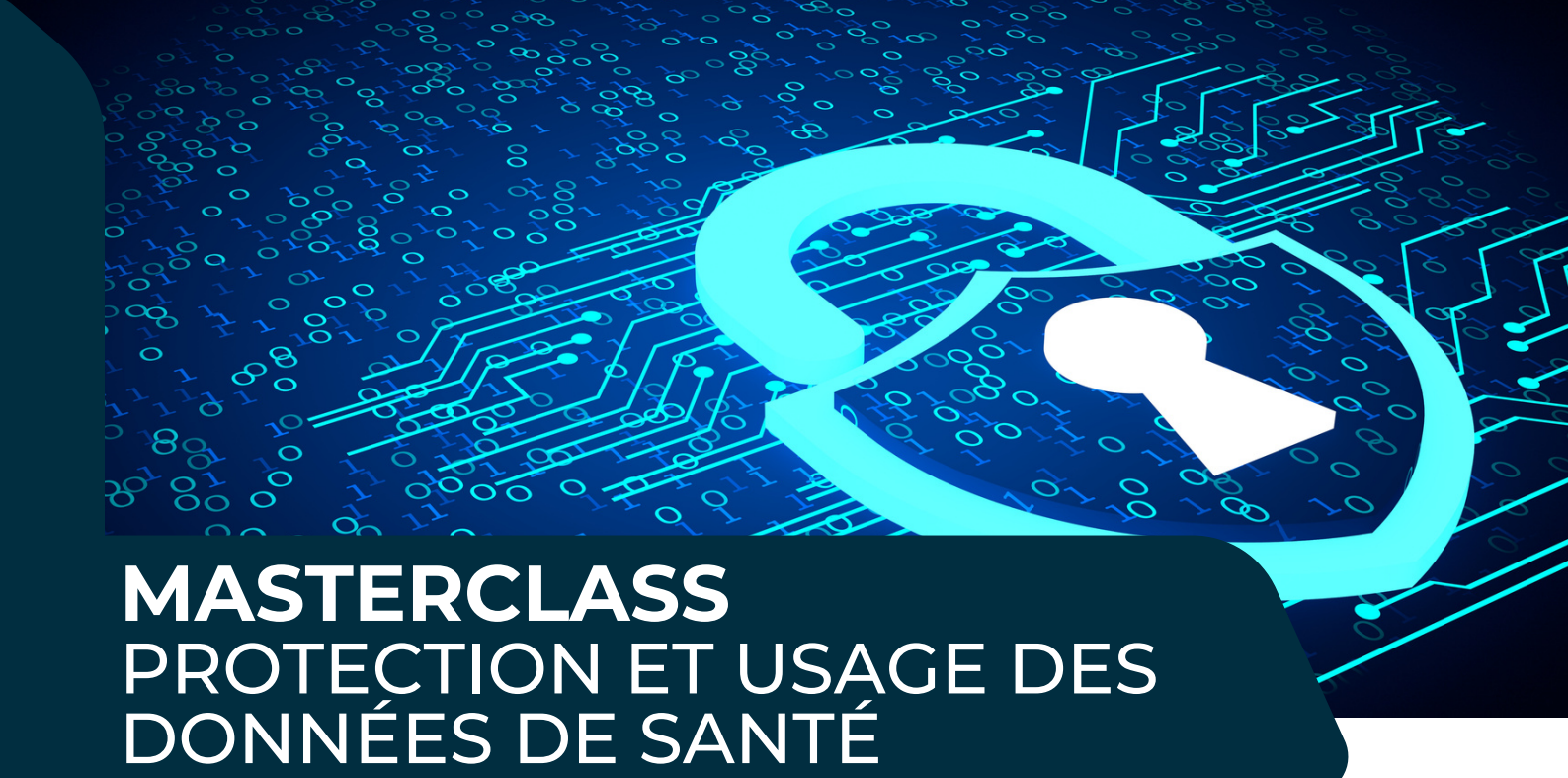
3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Engagement digital des métiers du médical »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **1 300 € HT** par participant
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MASTERCLASS PROTECTION ET USAGE DES DONNÉES DE SANTÉ

MASTERCLASS CO-CRÉÉE AVEC PHASE 4 AVOCAT 

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître l'ensemble des données de santé : Définition, chiffres, classification, sources, origines, organisation et cas d'usage
- Comprendre les règles du RGPD applicables aux usages des données de santé
- Maîtriser la notion d'anonymisation, ses méthodes et ses implications réglementaires
- Maîtriser les règles additionnelles posées par la loi informatique et libertés et le Code de la santé publique
- Savoir qualifier une donnée, identifier les règles applicables puis identifier et planifier les mesures de conformité
- Connaître l'essentiel des nouvelles règles européennes

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Format présentiel
- Inter ou intra entreprise
- Durée : 7h30
- A partir de 8 participants

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 6 modules types (à adapter aux besoins)
 - Contexte des données de santé
 - Les données de santé et le RGPD
 - Données de santé pseudonymisées et données de santé anonymisées
 - Les données de santé et le cadre juridique français
 - Cas pratique : Savoir se mettre en conformité
 - Les nouvelles règles européennes
- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Data Manager
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en données de santé nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur la **Masterclass « Protection et usage des données de santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), **contactez-nous à l'adresse suivante** : formation@techtomed.com !

PRIX

- **1 300 € HT** par participant
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION INTER-ENTREPRISES

Jeudi 7 décembre 2023

Jeudi 25 janvier 2024

Mardi 19 mars 2024

Mardi 18 juin 2024

Mardi 15 octobre 2024



IA EN SANTÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Maîtriser les concepts-clés de l'IA en général ;
- Maîtriser les fondamentaux de l'IA ;
- Apprendre à reconnaître les bénéfices et les risques liés à l'utilisation de l'IA ;
- Consolider ses connaissances à travers un cas d'usage ;
- Échanger avec des professionnels et des experts issus des domaines d'application de l'IA en santé.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLS
 - MSLS
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en intelligence artificielle (IA) et IA en santé nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module**

« Intelligence artificielle en santé » (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !



CHATGPT EN SANTÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre le développement et le fonctionnement de ChatGPT ;
- Connaître le cadre réglementaire en vigueur s'appliquant aux modèles de langage ;
- Connaître les différents cas d'usage ;
- Savoir utiliser ChatGPT

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en machine learning nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « ChatGPT en santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com !**



INNOVATION ET TECHNOLOGIES EN SANTÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Connaître le champ des possibles des technologies numériques et leur impact sur la santé ;
- Connaître les technologies dans l'agenda type d'une industrie pharmaceutique ;
- Connaître les impacts des technologies sur l'industrie pharmaceutique ;
- Savoir définir les données de santé, leurs origines, usage et perspectives ;
- Connaître les initiatives au sein de l'entreprise des stagiaires.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager
 - Responsable CRM
 - Data Engineers
 - Direction de la supply chain
 - Data Scientist
 - Transformation digitale
 - Accès au marché
 - Stratégie
 - Innovation
 - Transformation business
 - Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en innovation et technologies en santé nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « Innovation et technologies en santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com !**

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



DONNÉES DE SANTÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Maîtriser les concepts-clés de la Data en général ;
- Maîtriser les fondamentaux de la Data/Donnée de santé ;
- Apprendre à identifier les besoins spécifiques à son projet en santé en matière de Data ;
- Apprendre à élaborer et à valoriser la stratégie Data appropriée à son projet santé ;
- Consolider ses connaissances à travers un Use Case ;
- Echanger avec des professionnels et des experts issus des domaines d'application de la Data en santé.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable réglementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en données de santé nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « Données de santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !



DIGITAL THERAPEUTICS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Savoir définir ce que sont les Digital Therapeutics ou thérapies numériques, connues sous le nom de DTx ;
- Comprendre le système de classification des DTx ;
- Connaître le cadre réglementaire en vigueur s'appliquant aux DTx en Europe et en France ;
- Connaître les cas d'usage les plus pertinents ;
- Connaître les initiatives au sein de l'entreprise.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en digital therapeutics nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « Digital therapeutics »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



PARCOURS PATIENTS ET NUMÉRIQUE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Construire un parcours numérique ;
- Décoder et comprendre le parcours numérique des patients et professionnels de santé ;
- Savoir comment adresser ce parcours dans sa stratégie de communication.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

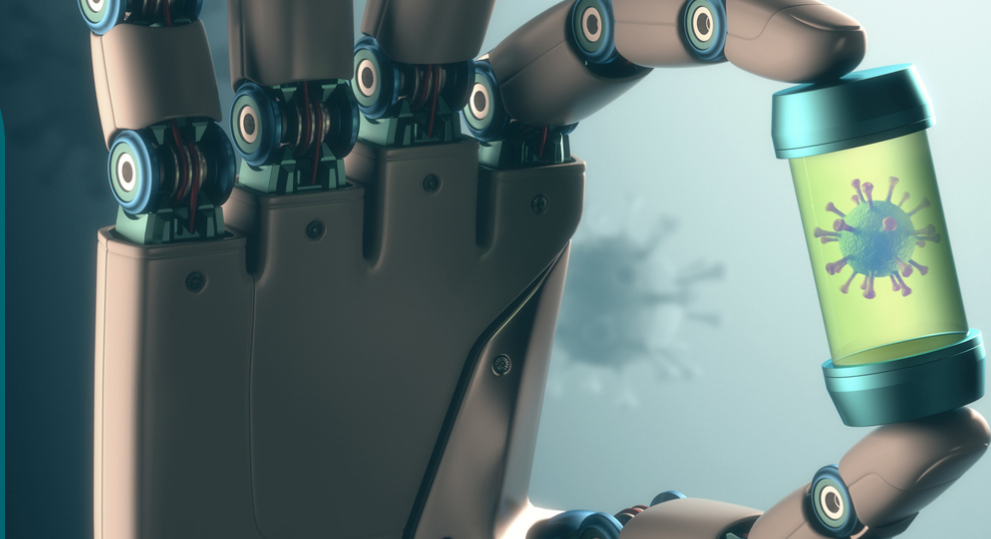
- Aucun pré-requis en parcours de soins numérique nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « Parcours patients et numérique »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com !**



TECHNOLOGIES ET MALADIES RARES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

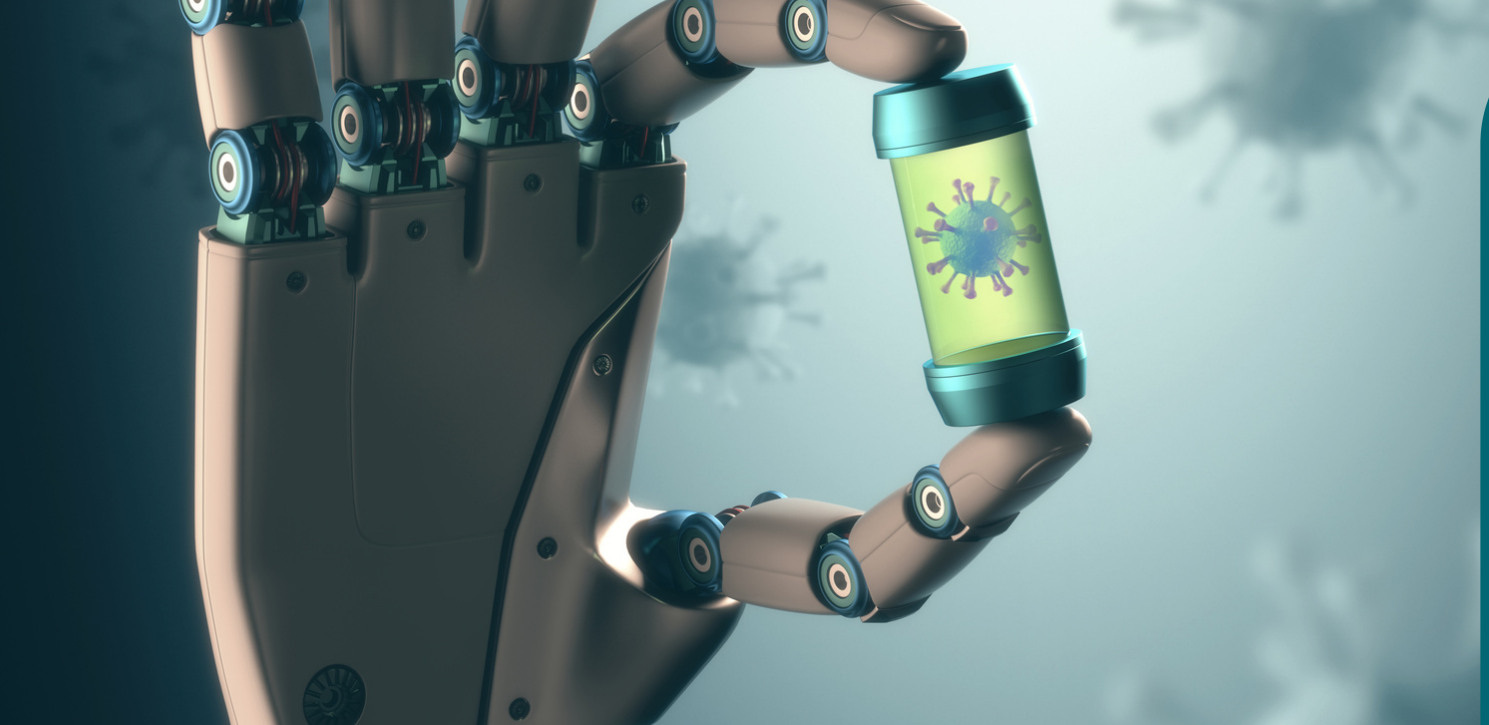
- Connaître le contexte actuel : défis de prise en charge des maladies rares et leviers d'actions ;
- Comprendre l'impact des technologies dans la détection et la prise en charge des maladies rares ;
- Connaître les cas d'usage.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en technologies appliquées aux maladies rares nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module**

« Technologies et maladies rares » (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com !**

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



LINKEDIN EN SANTÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre et décoder le fonctionnement de LinkedIn et son potentiel dans le cadre d'une stratégie d'entreprise ;
- Connaître le cadre réglementaire ;
- Connaître les cas d'usage en santé (chez les professionnels de santé et l'industrie pharmaceutique) ;
- Connaître les bonnes pratiques.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis sur LinkedIn nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- 3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « LinkedIn en santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification et inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !



NFT ET METAVERSE EN SANTÉ

MASTERCLASS CO-CRÉÉE AVEC MEDRISE STUDIO  MEDRISE
STUDIO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre et décoder le fonctionnement des NFT et du metaverse ;
- Connaître le cadre réglementaire en vigueur s'appliquant aux NFT et au metaverse ;
- Connaître les différents cas d'usage en santé.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en NFT et métaverse nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « NFT et Metaverse en santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



BLOCKCHAIN EN SANTÉ

MASTERCLASS CO-CRÉÉE AVEC MEDRISE STUDIO  MEDRISE
STUDIO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Comprendre la Blockchain, ses caractéristiques techniques et ses fonctionnalités opérationnelles ;
- Acquérir de la visibilité sur la proposition de valeur de la Blockchain ;
- Découvrir les cas d'usage en santé ;
- Découvrir l'écosystème d'acteurs de la Blockchain en santé, leurs projets et le rôle des acteurs traditionnels de l'industrie.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation à distance
- Intra-entreprise
- Durée : 1h30
- 15-50 participants

CONTENU (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLS
 - MSLS
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis en blockchain nécessaire
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module « Introduction à la blockchain dans le secteur de la santé »** (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), contactez-nous à l'adresse suivante : **formation@techtomed.com** !

PRIX

- **6 000 € HT** pour 15 participants minimum
- Prix dégressif en fonction du nombre de participants, contactez-nous à l'adresse **formation@techtomed.com** pour obtenir votre devis.



MANAGEMENT DE PROJETS EN SANTÉ NUMÉRIQUE

MODULE DE FORMATION EN PARTENARIAT AVEC LE LEEM

leem
les entreprises
du médicament

**Académie
du Digital
en Santé**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À travers un programme mêlant à la fois théorie et cas d'usage, l'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à être capable de :

- Savoir identifier le besoin d'un projet numérique à partir d'un enjeu et d'une problématique identifiés ;
- Maîtriser les étapes et les actions clés de la construction du projet ;
- Savoir formuler le projet numérique dans un format lisible ;
- S'exercer autour d'un cas pratique en sous-groupes.

FORMAT (AJUSTABLE À LA DEMANDE DU CLIENT)

- Formation en présentiel
- Inter-entreprise
- Durée : 7h30
- 12 participants maximum

PROGRAMME TYPE ET CONTENU

- 3 modules types (à adapter aux besoins)
 - Présentation des projets numériques en santé (rappel de l'origine des besoins et des enjeux pour les industriels)
 - Atelier pratique en groupe (identification des *pain points* et des besoins numériques associés, définition du projet numérique)
 - Atelier pratique en sous-groupes (définition de la méthode de conception, gouvernance du projet et feuille de route)
- Livrables :
 - Supports de formation
 - Évaluation des acquis en fin de formation
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de participation



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux secteurs d'activités suivants : Industries de santé
- Aux fonctions :
 - Directeur de BU
 - Directeur Marketing
 - Chef de gamme
 - Chef de produit
 - Customer engagement manager
 - Omnichannel engagement manager
 - Digital marketing manager
 - Directeur médical
 - Direction des essais cliniques
 - Manager MSLs
 - MSLs
 - Medical advisor
 - Medical Excellence
 - Accès au marché
 - Responsable juridique
 - Data Protection Officer (DPO)
 - Responsable règlementaire
 - Responsable Systèmes d'Information (SI)
 - Responsable Infrastructures (IT)
 - Data Manager

- Responsable CRM
- Data Engineers
- Direction de la supply chain
- Data Scientist
- Transformation digitale
- Accès au marché
- Stratégie
- Innovation
- Transformation business
- Business excellence

PRÉ-REQUIS

- Avoir réalisé de préférence le N1 e-learning Management Projet numérique en santé
- Pré-requis lié à la fonction (voir rubrique « A qui s'adresse cette formation ? »)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- 3 semaines de délai pour co-construire la formation et la mettre en place
- Etre adhérent à l'ADS

PROGRAMME & INSCRIPTION

Pour en savoir plus sur **le module**

« Management de Projets en santé numérique » (programme détaillé, intervenants, descriptif pratique, tarification & inscription), **rendez-vous sur le site de l'ADS : Management de projets en santé numérique**

PRIX

Voir avec l'IFIS :

- Keyssa GHEROUS <k.gherous@ifis.fr>
- Stéphanie MARIE-JOSEPH <smarie-joseph@academiedudigitalensante.fr>
- Alban MONLLOR <a.monllor@ifis.fr>

NOS FORMATEURS ET EXPERTS

NOS FORMATEURS



FRANCK LE MEUR

Président fondateur TechToMed
Expert opérationnel en e-santé et transformation digitale

- 24 ans d'expériences dans l'industrie pharmaceutique.
- Docteur en Pharmacie et titulaire d'un Master HEC Intelligence en marketing en 1993.
- Chez Sanofi de 1995 à 2017 à différentes fonctions dans les domaines du marketing commercial et stratégique, développement de l'e-santé, en France comme à l'international.



EMMA DECROZANT

TechToMed
Consultante Omnicanal et Customer engagement
Référente Formation

- Docteur en Pharmacie et titulaire d'un Master ESCP Management Pharmaceutique et des Biotechnologies.
- Expérience dans 2 start-up e-santé : Wefight et Dooloo



LAURA BAILET

TechToMed
Consultante HealthTech

- Juriste en Droit de la santé et titulaire d'un Master of Science EM Lyon Business School Strategy & Consulting.
- Expérience dans un cabinet de conseil santé : Alira Health. Spécialisation dans les données de vie réelle.

NOS EXPERTS



CAROLINE HENRY

Fondatrice de Phase 4 Avocats en 2021.

- Associée du cabinet Pons & Carrère pendant 8 ans
- Membre actif du Healthcare Data Institute, co-direction des travaux sur les réseaux sociaux en santé et la task force sur la Covid-19.
- Experte dans le domaine de l'innovation en santé, Experte du programme Horizon H2020 de l'Union Européenne et Membre du Cercle P Patient et médecine de demain



RÉMY TESTON

Président fondateur Buzz E-Santé
Consultant digital, expert e-santé et conférencier

- 12 ans d'expériences dans l'industrie pharmaceutique sur du marketing digital (Sanofi, Pfizer, GSK).
- Fondateur du média Buzz E-santé
- Co-fondateur et animateur de plusieurs think tank : le Club Digital Santé et le Club Digital Pharma



ANCA PETRE

HealthTech & Web3 Expert
Cofondatrice Medrise Studio & MedShake Studio

NOTES

[illegible]



TECHTOMED

formation@techtomed.com

